



# Marketing- Guidelines

Markenregeln,  
Co-Branding &  
Kampagnen-Leitfaden für  
ablefy-Partner

# Über ablefy

ablefy ist eine in Berlin ansässige Sales- und Payment-Plattform für Coaches, Trainer:innen und Creator, die digitale Produkte, Kurse, Mitgliedschaften und Tickets für Events verkaufen. Das Unternehmen wurde 2015 als elopage gegründet und im Oktober 2024 in ablefy umbenannt.

Hinweis: Kennzahlen wie Partner- oder Händleranzahl sind hier bewusst nicht enthalten — bitte aktuelle Zahlen vor einer externen Veröffentlichung mit deinem ablefy-Kontakt abstimmen.

# Über diesen Leitfaden

Als Partner:in oder Referral von ablefy repräsentierst du uns im Kontakt mit potenziellen Kund:innen. Was du erstellst, sollte im Einklang mit der Positionierung von ablefy stehen. Dieser Leitfaden zeigt, was im Namen von ablefy erlaubt ist und was nicht, und wo du freigegebene Assets findest.

Enthalten sind:

- Marken- und Namensrichtlinien (dieses Dokument)
- Logo-Kit (siehe den verknüpften Brand-Ordner)
- Nützliche Links zum ablefy Support Center und Partnerprogramm
- Kontaktdaten deines ablefy Partner Managers

**Gib dich auf  
keinem Kanal als  
ablefy aus.**

## Name & Domain

### — Erlaubt

ablefy kann in der Erweiterung deines Textes oder URL-Pfads genannt werden, z. B.  
„deinefirma.de/ablefy-partner“.

## Name & Domain

### — Nicht erlaubt

Verwende „ablefy“ nicht im eigenen Domainnamen und registriere niemals eine Domain, die mit einer offiziellen ablefy-Seite verwechselt werden könnte.

# Logo-Identität — Nicht erlaubt

Das ablefy-Logo schafft Vertrauen — schütze es, indem du es klar, unverändert und eindeutig zugeordnet einsetzt.

**01.**

## Logo niemals verändern

Das ablefy-Wortzeichen oder -Icon darf nicht nachgebaut, verzerrt, umgefärbt oder anderweitig verändert werden.

**02.**

## Logos nicht mischen

Verschmelze dein Logo nicht mit dem ablefy-Icon zu einem neuen Zeichen.

**03.**

## Uns nicht imitieren

Verwende das ablefy-Icon nicht als Profilbild in sozialen Medien, auf Webseiten oder in E-Mail-Signaturen — bezeichne dich stattdessen als „Offizieller ablefy-Partner“.

# Logo-Identität — Erlaubt



Für dunkle Hintergründe — weißes Outline-Icon



Für helle Hintergründe — schwarzes oder grünes  
Icon

## Webdesign — Erlaubt

Baue deine eigene Seitenstruktur auf, registriere deine eigene Domain und nutze die Icon-/Logo-Dateien aus dem Brand-Ordner, um dich als offizieller ablefy-Partner auszuweisen.

## Webdesign — Nicht erlaubt

Kopiere nicht die Navigation, den Footer oder die Seitenstruktur von [ablefy.io](https://ablefy.io), und mache das ablefy-Grün nicht zur dominanten Farbe deiner Seite, wenn dies täuschen könnte.

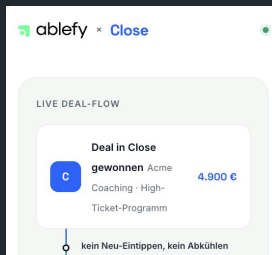
# Co-Branding-Möglichkeiten

So verbindest du deine Marke sichtbar mit ablefy entlang der Customer Journey.

01.

## Landingpage

Eine gemeinsam gebrandete Seite, die ablefy deiner Zielgruppe vorstellt — mit deinem Logo und dem ablefy-Partner-Siegel.



02.

## Willkommens-E-Mail

Eine Onboarding-E-Mail, die deine Tonalität mit freigegebenen ablefy-Inhalten und -Visuals kombiniert.

03.

## Partner-Badge

Zeige das offizielle „Offizieller ablefy-Partner“-Badge auf deiner Website, in Angeboten oder Materialien.



# Launch-Initiativen

Kanäle für die Vorstellung der Partnerschaft, plus die Unterstützung von ablefy.

**01.**

## Deine Kanäle

PR- & Blogartikel, eine von dir gehostete Microsite, ein Newsletter-Feature oder eine Erwähnung in deinem Support Center.

**02.**

## ablefy-Support

Partner-Willkommens-E-Mail, gemeinsamer PR-Artikel und ein Social-Media-Post über die ablefy-Kanäle.

**03.**

## Interne Sichtbarkeit

Ein Spotlight für die Partnerschaft in den internen Partner-Updates von ablefy.

# Kampagnen & Offline-Aktivitäten

Aktuelle Kampagnenmechanik hier eintragen — Timing mit deinem Partner Manager abstimmen.

01.

## E-Mail-Kampagne

Bewirb einen ablefy-Vorteil (z. B. ein Gebühren- oder Feature-Angebot) mit Inhalten und Vorlagen von ablefy.

02.

## Aktivierungskampagne

Reaktiviere inaktive Accounts mit einem Anreiz; ablefy stellt auf Anfrage Reportings und Vorlagen bereit.

03.

## Offline-Kampagnen

Events und Messen, Außenwerbung oder Artikel und Flyer in deinen eigenen Kundenkanälen.

# ablefy als Akquise-Tool

## Gewinnen

Nutze ablefy als Anreiz, um neue Kund:innen in dein Ökosystem zu holen.

## Skalieren

Verweise Kund:innen auf die Self-Service-Anmeldung — mit minimalem Aufwand für dich.

## Wachsen

Mach aus einmaligen Kund:innen eine wiederkehrende, monetarisierbare Beziehung.

# Nützliche Links

Stand: Juli 2026 — vor externer Weitergabe bitte auf Aktualität prüfen.

01.

## Support Center

[support.ablefy.io](https://support.ablefy.io) — Produkt- und Feature-Dokumentation für Verkäufer:innen und Partner.

02.

## Partnerprogramm

[ablefy.io/en/partner-program](https://ablefy.io/en/partner-program) — Konditionen und wie ablefy Partner unterstützt.

03.

## Marken- & Logo-Kit

Frag deinen Partner Manager nach dem vollständigen Logo-Kit (siehe auch den Brand-Ordner).



# Fragen? Einfach fragen.

Weitere Informationen unter [ablefy.io](https://ablefy.io).